INDUSTRY

PROFILE

Footwear

Canada

92-00420/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3080

INDUSTRY PROFILE

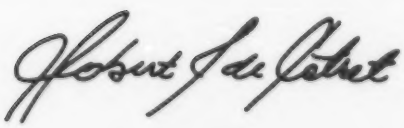
FOOTWEAR

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian footwear industry produces all types of footwear available on the world market, but concentrates on leather-uppered boots and shoes for men, women and children in the medium to high-priced range.

In 1986, the industry's 165 establishments and approximately 14 300 employees generated shipments estimated at $830 million in value and exports of $53 million, mainly to the United States. Imports totalled $653 million, of which 42 percent were from Asia and 39 percent from the European Community (E.C.).

Ontario employed approximately 8300 persons and accounted for 48 percent of the establishments in the industry, while Quebec employed 5600 and accounted for 39 percent of the establishments. A further 400 workers were employed primarily in Newfoundland, New Brunswick, Manitoba and British Columbia. The principal footwear producing centres are close to major markets and include Québec City, Montréal, Toronto and the Kitchener-Cambridge area of Ontario.

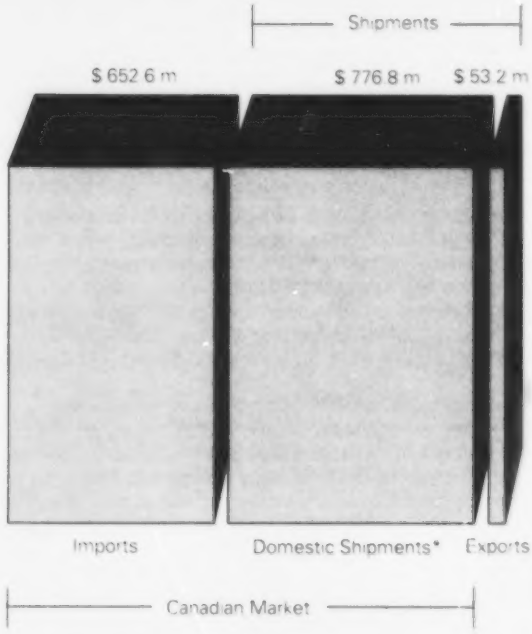
The main footwear manufacturing operations involve the cutting out of components for shoe uppers and linings; assembling or stitching these components to form the shoe upper; lasting, which involves the drawing of the completed upper over a "foot-like form" and attaching the insoles; attaching the outer sole to the upper, stitching or moulding; and, finally, preparing the shoe for sale and distribution.

Statistics Canada data for 1985* show that the 20 largest establishments (with 200 or more employees) accounted for 48 percent of industry employment, a concentration that was increasing gradually through further acquisitions in 1986 and 1987. Thirty-three medium-sized firms (100 to 199 employees) accounted for 28 percent of employment, while the remaining 116 firms (less than 100 employees) accounted for 24 percent. Plants with 150 or more employees are generally considered to be at the threshold of efficiency and are comparable in size to their counterparts in other countries. There are a few very large establishments, particularly in the Far East, which realize additional economies by specializing in one or two non-leather product lines for the world market.

Four footwear manufacturing firms in Canada, including Florsheim Inc., are foreign owned (three percent). They are generally larger than the average of 95 to 100 employees per establishment, and account for approximately 10 percent of industry employment. Three of these firms, as well as a few Canadian firms producing a range of footwear, including Bata Industries Limited, own a number of retail stores in Canada which provide them with brand recognition and feedback on consumer preferences. This type of vertical integration has also taken place in the United States and other developed countries.

* *The footwear industry annual census (Standard Industrial Classification — SIC 1712) published by Statistics Canada.*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

** Estimate*

Footwear firms are the major customers of the domestic tanning industry (60 percent of tanning industry output in terms of value) and the shoe findings industry (laces, heels, etc.). They are also important users of coated and other fabrics purchased from the textile industry. The tanning industry employs approximately 2200 pesons, while the shoe findings industry employs an estimated 1000.

The footwear industry is domestically oriented. Its customers are small shoe retailers, department and chain stores and shoe specialty stores. Smaller shoe retailers generally carry a higher proportion of domestic shoes in their inventory than do the larger distributors. Most Canadian firms are not actively involved or well known in international markets. Bata Industries Limited, however, is the largest footwear company in the world. It is a Canadian-owned multinational with an estimated total of 79 000 employees (800 footwear workers in Canada), operating in 91 countries with 97 plants and 6000 retail stores.

Smaller Canadian firms active outside Canada include Natural Footwear Limited (Roots) with retail stores worldwide. Kaufman Footwear, Susan Shoe Industries Limited, Bastien Inc. and Genfoot Inc. also have strong market identification in the United States. With the modest cost of basic technology and the availability of the more expensive machinery on a rental basis, barriers to entry into and exit from the industry are almost non-existent. Historically, the industry has operated at about 65 percent to 75 percent of capacity.

Canadian footwear production is concentrated on leather dress and casual footwear. It competes mainly with footwear imports from Italy, Spain, the United States and Brazil. Collectively, these countries exported 10.3 million pairs of shoes to Canada in 1987, accounting for 67 percent of the imports.

Performance

Between 1974 and 1977, after-tax profits, averaging 6.1 percent on capital employed in the industry, were lower than the all-manufacturing average of 8.3 percent. After the imposition of footwear quotas in 1977, the situation was reversed, with industry profits averaging 11.1 percent as compared to the manufacturing average of 7.3 percent. In 1984, industry profits again fell below the all-manufacturing average. The lower profits in 1984 could be attributable, in part, to higher input costs, particularly those for leather.

Since the late 1960s, the domestic industry has faced growing import competition, particularly from low-cost countries. In 1977, imports totalled 46.4 million pairs. This represents 55.5 percent of the apparent Canadian market, and an increase of 6.5 million pairs, or 16 percent, over 1973. In 1977, the government introduced a three-year global quota on non-rubber footwear, after a finding of injury by the Anti-Dumping Tribunal. The major factor quoted by the tribunal to explain increased foreign penetration was the competitive advantage of imports made possible by lower labour costs. Following their introduction in 1977, footwear import quotas remained in effect, in one form or another, until November 1985. With the exception of women's and girls' footwear, all quotas were discontinued following a recommendation of the Tribunal in June 1985. The remaining quotas expired in November 1988.

The protective environment, created by the 1977 quotas, allowed the industry to maintain the restructuring efforts it had begun in 1974. It gradually upgraded its product lines by reducing production of non-leather footwear, such as sandals and jogging-type shoes, which compete directly with low-cost imports. Instead, it has concentrated on the manufacture of more fashionable and higher-quality leather footwear in the dress and casual categories. In the process, the labour cost, as a percentage of the total value of the product, has been reduced in spite of the additional labour required per pair, due to the increased value of the final product.

The result of this restructuring was relatively stable employment, averaging 15 588 between 1978 to 1985, with a low of 14 400 during the 1982 recession year. In 1985, employment was estimated at 15 800. However, after the partial removal of quotas in November 1985, imports of pairs of shoes increased by 34 percent in 1986 and employment in the industry dropped. Most of the new imports were from low-cost countries which increased their 1986 exports to Canada by 42 percent, in volume, over 1985. The rate of increase moderated to 17 percent in 1987, mainly as a result of consultations with the major exporting countries in this group. These consultations were designed to seek an orderly transition to the post-quota environment by encouraging exporting countries to exercise restraint in their export plans.

However, Taiwan, the People's Republic of China and the Republic of Korea all have increased their leather footwear exports substantially, particularly in the athletic category, ever since quotas were removed on footwear imports (except for women's and girls') on November 30, 1985. The export thrust of Taiwan and the Republic of Korea is also evident in the U.S. market.

Yet another trend in the industry has been the decline in the share of leather footwear in Canada's total footwear market (and, indeed, around the world). Leather footwear now accounts for less than one-half of all footwear sold worldwide. This market shift to non-leather footwear has weakened the competitiveness of footwear firms in all developed countries, including Canada, as the use of less expensive materials has effectively increased the proportional cost of labour.

For many years, Canada has exported from six to seven percent of its footwear production (in pairage terms), with the largest share going to the U.S. market. Canadian exports to the United States, however, have shown only marginal gains in recent years, at least partly because of changes in the exchange rate, particularly since 1984. For the same reason, Canada's exports to Europe have declined as the exchange rate became less advantageous. Exchange rate trends strongly influence the long-term marketing strategies of the industry.

The Canadian industry has traditionally maintained a trade surplus with the United States (an estimated $6 million in 1986). The surplus is due to such factors as exchange rates, global quotas on imports of footwear since 1977, and Canada's reputation as a producer of quality and fashionable, specialized footwear (e.g., winter boots). A complete reversal of this situation occurred in 1987 however, with the industry experiencing a trade deficit with the United States in excess of $8 million, largely attributable to a substantial increase in imported athletic footwear from the United States. Canadian manufacturers do not produce significant quantities of athletic footwear.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian footwear industry is made up mainly of a number of small firms, most of which are located in two provinces, serving a large, geographically dispersed domestic market. By catering to small niches and relying on low overheads, quick response times and domestic marketing expertise, they have managed to retain a segment of the Canadian market. However, their small size, lack of financial and management resources, limited design capability and export marketing expertise all inhibit the growth required to achieve the necessary economies of scale to compete more effectively against low-cost countries.

Canadian footwear manufacturing is, however, generally competitive with developed countries with similar wage structures. Unit labour and material costs, from 1978 to 1984, were slightly higher in Canada than in the United States. In 1985 and 1986, however, Canadian costs were somewhat lower. If this cost advantage can be maintained, Canadian exports to the United States are expected to improve as U.S. industries do not have any special advantages of scale or technology. However, both countries are under import pressures from low-cost countries.

In recent years, the newly industrialized countries (NICs) have begun to produce leather footwear which competes more directly with the bulk of Canadian production. This development is mainly due to escalating wage rates in the NICs which make non-leather footwear less profitable to export than leather footwear.

In 1986, Taiwan increased its leather footwear exports to Canada by more than one million pairs, or 118 percent, and an additional 1.2 million, or 61 percent, in 1987. Hong Kong also increased its leather exports substantially during this period. These increased exports competed directly with Canadian production.

With restructuring and specialization, assisted in many cases by government productivity programs, the domestic industry has improved its competitive position. In general, it is now competitive with imports from the United States and Europe at the high-priced end of the market. It has all but abandoned the largely non-leather, athletic-leisure market to imports from the Far East. In 1987, low-cost sources supplied 81 percent of all footwear imports into Canada, measured in pairs, the bulk of which was non-leather. Taiwan and the Republic of Korea together accounted for more than 53 percent.

In its 1985 comprehensive report on the situation in the domestic footwear industry, the Canadian Import Tribunal concluded that the process of adjustment in the early 1980s had strengthened the industry and enabled it to compete successfully against imports in the coming years. In November 1985, therefore, all quotas on footwear imports were removed, except for those on women's and girls' shoes, the production of which the tribunal found remained vulnerable to injury from imports. Women's and girls' footwear account for 36 percent of the Canadian footwear market and 43 percent of Canadian production, measured in pairs. The remaining quotas expired in November 1988. Removal of quotas from 1985 to 1987 resulted in a 48-percent increase in imports, mainly from Taiwan, the Republic of Korea and the People's Republic of China, accompanied by a 13-percent decrease in Canadian production, measured in pairs. Under this new trading environment, the industry has been involved in mergers and buy-outs designed to strengthen its competitive position.

Management expertise in the footwear industry has improved in all areas since 1974, particularly in production and financial control. Although many firms have made major improvements in marketing, it remains a capability (along with faster introduction of high technology) on which the industry as a whole needs to focus in order to take advantage of domestic and international opportunities.

Trade-related Factors

Canadian tariffs on imports of non-rubber footwear qualifying for Most Favoured Nation (MFN) status vary between 20 and 23 percent, while tariffs on imports of comparable non-rubber footwear qualifying for General Preferential Tariff (GPT) status are currently in the 13 to 14 percent range. The latter accounts for approximately 25 percent of all imports, by value, entering Canada.

The European Community (E.C.) rates are from seven to eight percent, while U.S. rates vary between eight and 10 percent.

Almost 48 percent of the industry's input costs are leather, about one-quarter of which is imported. The United States accounts for about one-fifth of these imports, which are dutiable at rates of 12.5 percent. Plastic-coated fabrics account for another seven percent of input costs and are subject to duty rates of some 25 percent for vinyl or 7.5 percent for polyurethane. Most other input materials, on which tariff rates range from 10 to 15 percent, are obtained domestically. Canada has no non-tariff barriers (NTBs) on imports of material inputs. Unlike apparel and textiles, footwear is subject to the normal rules of GATT, which require that any quota be applied to imports from all sources and not just to those from low-cost countries.

Total Shipments and Employment

** Estimate*

Australia, New Zealand and Japan maintain footwear import restrictions in one form or another. In the case of the E.C., formal quantitative restrictions have been limited to imports from eastern European countries and the People's Republic of China, while industry-to-industry arrangements are in place between the United Kingdom, the Republic of Korea and Taiwan, as well as between France and Taiwan. Many E.C. countries also effectively restrict imports of safety footwear by enforcing rigid safety standards. The U.S. footwear industry is currently afforded no special border protection measures other than a "Buy America" advertising campaign, despite an import market share which has reached more than 80 percent.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), footwear tariffs will be phased out over 10 years, while those on all leathers used in the footwear industry will be phased out over five years.

Technological Factors

Technology in the traditional footwear industry has remained essentially unchanged for a number of years, except for ongoing improvements in machinery to reduce labour and overhead costs. However, the industry is moving ahead in the introduction of computerized management information and control systems, which are having a positive effect on deliveries and quality. The main technological breakthroughs over the past few decades have been injection moulding of the soles to the uppers (used mainly in sports footwear, which is not produced in Canada to any great extent, and in work boots), and the slush-moulding process to produce cheaper winter footwear and rainboots. Canada has kept up-to-date with these developments, as have most other international footwear companies, since footwear equipment is sold by specialized machinery manufacturers on the world market.

As can be seen by the fact that production of footwear continues to be highly labour intensive, the evolution of technology has been slow. Unlike primary textiles, there have been no technological breakthroughs which could offset the labour cost advantage of third-world suppliers to any great extent. The production process, involving numerous, relatively complex operations, and the nature of the raw material, which is less uniform and more difficult to work with than textile material, are the major factors impeding the progress of automation in this industry. However, over the next decade, the application of computers and computerized machinery (including the latest computer-aided design/computer-aided manufacturing (CAD/CAM) systems) is expected to reduce the total costs substantially, not only in Canada, but around the world.

The effect of these new technologies will be to reduce the competitive advantage of low-cost countries as compared with developed countries such as Canada. However, the cost of introducing the new technologies is prohibitive for small firms in a fragmented Canadian industry operating in a relatively small market. As a consequence, the Footwear and Leather Institute of Canada (FLICCC), assisted by government, has established two technology centres — one in Quebec and one in Ontario — to provide common services, particularly computer-aided design (CAD), and training of product design personnel, so that smaller companies can benefit from these new technologies.

3. Evolving Environment

The Canadian footwear industry has restructured its operations over the past decade, taking advantage of import restrictions, in place since 1977, to modernize and rationalize its operations and improve its management skills. With the complete removal of footwear quotas in November 1988, the strengthened industry will be facing stronger competition from low-cost imports, including leather footwear in which it is strongest.

Import levels are expected to stabilize by 1990. Ongoing consultations with low-cost countries, high tariffs and continued government support for projects such as the footwear technology centres now being introduced, should contribute to a more orderly market in the future.

Over the next five to 10 years, the following factors are expected to affect the industry if exchange rates remain relatively stable:

- The FTA will bring the Canadian industry face to face with stronger U.S. competition in a domestic market already dominated by imports. Imports from the United States should increase in dress and casual footwear, one of the Canadian industry's strengths, in part because of the increased variety of styles that will be offered. To offset this increase, the industry will expand exports to the United States to provide greater variety and quality to U.S. consumers.
- The FTA will provide the opportunity for Canadian footwear manufacturers to reduce some input costs immediately (e.g., fine leathers). In addition, it will accelerate the specialization of their production, with the opportunity to achieve economies of scale in a much larger market, and allow them to increase exports of recognized Canadian quality footwear such as fashionable shoes, winter boots and work footwear. The overall effect of the FTA should be the continuation and possibly acceleration of the rationalization already occurring in the industry.
- The current round of Multilateral Trade Negotiations (MTNs) will also affect the performance and structure of the industry. In particular, the outcome of those negotiations on tariffs, safeguard measures and rules of origin will have a direct bearing on the industry's future.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian footwear industry is generally considered to have up-to-date production facilities equal to those of its U.S. counterpart. It has undergone major changes in the past 10 years, specializing its product lines, raising the level of expertise of its management, and improving its production, performance, financial control and domestic marketing. While it is only a residual supplier in many product areas, notably the low-end part of the market, the industry is generally competitive in relation to the developed countries. It exports successfully to the United States in certain quality niches.

The net impact of the FTA is expected to be moderately positive for the Canadian industry.

Except for certain products, such as injection-moulded plastic footwear, which requires relatively little labour input, existing tariff levels cannot, by themselves, fully offset the wage advantage of low-cost countries. Non-leather imports from low-cost countries and imports of leather dress and casual footwear from Brazil, East European countries, and now from newly industrialized countries will continue to exert pressure on domestic manufacturers to continue to specialize, upgrade product lines and expand their market in narrower niches.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer
Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Footwear
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2921

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 1712 (1980)*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	164	162	172	172	166[e]	165[e]
Employment	16 826	14 355	15 200[e]	16 000[e]	15 800[e]	14 300[e]
Shipments						
Value ($ millions)	286.3	651	698.3	843	850.4	830[e]
Volume (million pairs)	46.1	34.1	36.2	41.9	41.2	40.0
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	275.9	313.4	335.4	374.6	366.7	373.1
Investment ($ millions)	N/A	7.1	21.2	18.6	18.9	17.9
Profits after tax						
($ millions)	N/A	26.7	20.3	16.3	20.6	N/A
(% of income)	N/A	3.7	3.1	1.9	2.3	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	18.4	49.3	46.8	52.1	56.1	53.2
Domestic shipments ($ millions)	267.9	601.7	651.5	790.9	794.3	776.8
Imports ($ millions)	94.5	373.0	403.5	460.2	483.3	652.6
Canadian market ($ millions)	362.4	974.7	1 055.0	1 251.1	1 277.6	1 429.4
Exports as % of shipments (by value)	6.4	7.6	6.7	6.2	6.6	6.4
Imports as % of domestic market (by value)	26.1	38.3	38.2	36.8	37.8	45.7
Canadian share of international market — %	N/A	1.2	N/A	N/A	N/A	N/A

Source of imports (% of total value)	U.S.	E.C.	Asia**	Others
1982	7	31	36	26
1983	6	30	42	22
1984	6	37	42	15
1985	7	41	39	13
1986	7	39	42	12

Destination of exports (% of total value)	U.S.	E.C.	Asia	Others
1982	83	11	—	6
1983	86	10	—	4
1984	92	5	—	3
1985	94	3	—	3
1986	94	3	—	3

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	2	43	48	6	1
Employment – % of total	2	39	58	1	—
Shipments – % of total	2	36	61	1	—

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Taurus Footwear Inc.	Canadian	Various locations, Ontario and Quebec
Bata Industries Limited	Canadian	Batawa, Ontario
Susan Shoe Industries Limited	Canadian	Hamilton, Ontario
H.H. Brown Shoe Co. (Canada) Ltd.	American	Richmond, Quebec
Bastien Inc.	Canadian	St-Emile, Quebec

e Estimate
* Excluding rubber footwear
** Taiwan, the Republic of Korea, Hong Kong, the People's Republic of China, India
N/A Not available

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Chaussure

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3080

PROFIL DE L'INDUSTRIE CHAUSSURE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la chaussure fabrique tous les types de chaussures offerts sur le marché mondial, mais elle se spécialise dans les bottes et les souliers à empeigne de cuir pour hommes, dames et enfants, de prix moyen à élevé.

En 1986, cette industrie regroupait 165 établissements qui ont employé 14 300 personnes et expédié pour 830 millions de dollars de marchandises. Les exportations, 53 millions, sont allées surtout aux États-Unis. Les importations, 653 millions, provenaient d'Asie, 42 p. 100, et de la CEE, 39 p. 100.

L'Ontario comptait 48 p. 100 des établissements et le Québec, 39 p. 100. Ces 2 provinces regroupaient respectivement 8 300 et 5 600 des employés de cette industrie, les 400 autres étant répartis entre Terre-Neuve, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et la Colombie-Britannique. Les principaux centres de production de chaussures, situés près des grands marchés, sont Québec, Montréal, Toronto et la région de Kitchener-Cambridge, en Ontario.

La fabrication des chaussures comprend les étapes suivantes : taille des pièces de l'empeigne et de la doublure, assemblage ou couture de ces pièces, étirage de la tige sur une forme et fixation de la semelle intérieure, fixation de la semelle extérieure à l'empeigne, piquage ou moulage et, enfin, préparation de la chaussure pour la vente et la distribution.

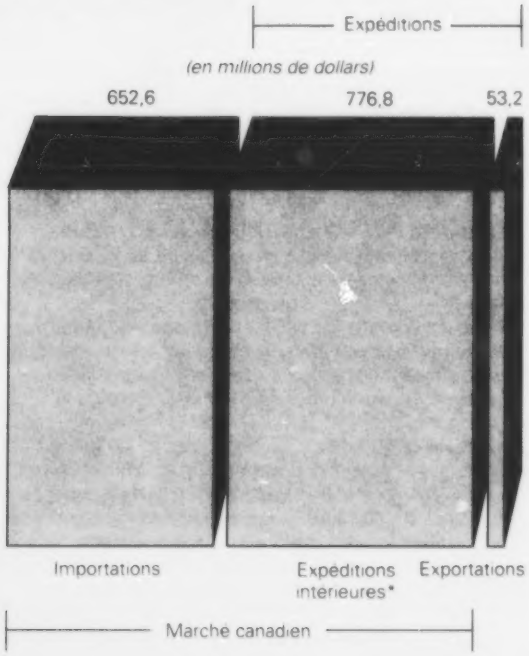
En 1985, selon les données de Statistique Canada*, les 20 premières entreprises de ce secteur (200 employés ou plus) fournissaient 48 p. 100 de l'emploi, proportion qui a augmenté en 1986 et en 1987 à la suite d'acquisitions. Les 33 entreprises moyennes (de 100 à 199 employés) représentaient 28 p. 100 de l'emploi et les 116 entreprises restantes (moins de 100 employés), 24 p. 100. Les usines employant au moins 150 personnes, niveau considéré comme le seuil de rentabilité, ont une envergure comparable à celle de leurs concurrentes des autres pays. Quelques très grands établissements, particulièrement en Extrême-Orient, réalisent des économies supplémentaires en se spécialisant dans la fabrication de 1 ou 2 produits en matières autres que le cuir pour le marché mondial.

Au Canada, parmi les entreprises de fabrication de chaussures, 4 appartiennent à des intérêts étrangers, soit 3 p. 100. Ces sociétés, dont Florsheim Inc., comptent chacune plus d'employés que la moyenne, qui est d'environ 95, et fournissent quelque 10 p. 100 des emplois de cette industrie. Trois d'entre elles, de même qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes, dont Bata Industries Limited, exploitent des magasins de détail au Canada, ce qui leur permet de faire connaître leurs marques et de se tenir au courant des préférences des consommateurs. Ce genre d'intégration verticale se retrouve également aux États-Unis et dans d'autres pays industrialisés.

* *Recensement annuel de l'industrie de la chaussure — Classification type des industries (CTI 1712) — publié par Statistique Canada.*

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Estimations*

Les fabricants de chaussures sont les principaux clients de l'industrie canadienne du tannage, dont ils absorbent 60 p. 100 de la production en valeur, et des fabricants de fournitures pour chaussures, soit les lacets, les talons, etc. De plus, ils achètent beaucoup de tissus enduits et autres à l'industrie textile. L'industrie du tannage emploie quelque 2 200 personnes et celle des fournitures pour chaussures, environ 1 000.

L'industrie canadienne de la chaussure est axée sur le marché intérieur. Ses clients sont les petits magasins de chaussures, les grands magasins, les magasins à succursales multiples ainsi que les magasins spécialisés de chaussures. Les petits magasins achètent une plus grande proportion de chaussures faites au Canada que les grands distributeurs. La plupart des entreprises canadiennes ne sont ni très présentes ni très connues sur les marchés internationaux. Cependant, la société Bata, multinationale canadienne, est le plus grand producteur de chaussures au monde, employant 79 000 personnes, dont 800 au Canada, et exploitant 97 usines et 6 000 magasins de détail dans 91 pays.

Parmi les entreprises canadiennes de moindre envergure qui exercent des activités hors du Canada, mentionnons Natural Footwear Limited (Roots), qui possède des magasins dans le monde entier, ainsi que Kaufman Footwear, Susan Shoe Industries Limited, Bastien Inc. et Genfoot Inc., qui sont bien établies aux États-Unis. En raison du coût peu élevé de la technologie de base et de la possibilité de louer le matériel le plus onéreux, il est très facile de se lancer dans la confection de chaussures ou de s'en retirer.

L'industrie canadienne de la chaussure, qui a toujours tourné de 65 à 75 p. 100 de sa capacité, produit surtout des chaussures de ville et des chaussures sport en cuir. Sur le marché intérieur, ses principaux concurrents sont l'Italie, l'Espagne, les États-Unis et le Brésil, pays qui ont fourni au Canada 10,3 millions de paires de chaussures en 1987, soit 67 p. 100 de ses importations.

Rendement

De 1974 à 1977, cette industrie canadienne a affiché un ratio bénéfices après impôts/capital investi de 6,1 p. 100, taux inférieur à la moyenne observée pour l'ensemble du secteur de la fabrication, soit 8,3 p. 100. Par la suite, en raison des quotas imposés sur les chaussures en 1977, elle a enregistré un ratio de 11,1 p. 100 en moyenne, contre 7,3 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. En 1984, ce ratio était de nouveau inférieur à la moyenne du secteur de la fabrication, probablement en raison de la hausse des coûts des matières premières, surtout le cuir.

Depuis la fin des années 60, les pays étrangers, particulièrement ceux disposant de main-d'œuvre bon marché, concurrencent de plus en plus cette industrie canadienne sur le marché intérieur. En 1977, les importations se montaient à 46,4 millions de paires, soit 55,5 p. 100 du marché canadien et une augmentation de 6,5 millions, ou 16 p. 100, par rapport à 1973. Au cours de la même année, s'appuyant sur un jugement du Tribunal anti-dumping (devenu depuis le Tribunal canadien des importations), le gouvernement canadien imposait, pour 3 ans, un quota sur les importations de toutes les sortes de chaussures sauf celles en caoutchouc. Selon ce tribunal, les pays étrangers avaient accru leur part du marché canadien grâce surtout à l'avantage concurrentiel découlant de leurs coûts de main-d'œuvre moins élevés. Ces quotas sur les chaussures sont restés en vigueur sous une forme ou sous une autre jusqu'en novembre 1985. Sur la recommandation du Tribunal, ils ont tous été éliminés en juin 1985, à l'exception de ceux s'appliquant aux chaussures pour dames et fillettes, qui ont expiré en novembre 1988.

A la faveur des quotas imposés en 1977, les fabricants canadiens de chaussures ont pu poursuivre la rationalisation qu'ils avaient amorcée en 1974. Ils ont amélioré progressivement leurs gammes de produits en réduisant leur production de sandales et de chaussures de sport en matières autres que le cuir, articles qui concurrençaient directement les importations à bas prix, et en se spécialisant dans la confection de chaussures de ville et de chaussures de sport en cuir à la mode et de meilleure qualité. Ce faisant, ils ont diminué la part des coûts de main-d'œuvre dans le coût total du produit, malgré le surcroît de travail requis en raison de la valeur plus élevée du produit.

Par suite de cette rationalisation, le nombre d'employés s'est stabilisé, s'établissant à 15 588 en moyenne de 1978 à 1985, le niveau le plus bas, 14 400, ayant été enregistré pendant la récession de 1982. En 1985, ce nombre était estimé à 15 800, mais l'année suivante, il diminuait par suite de l'élimination partielle des quotas ayant pris effet en novembre 1985; cette mesure a entraîné une hausse de 34 p. 100 des importations de chaussures. La plupart des nouvelles importations provenaient de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, dont les exportations au Canada ont augmenté de 42 p. 100, en volume, de 1985 à 1986. Le taux de croissance des exportations est tombé à 17 p. 100 en 1987, en raison des consultations que le Canada, soucieux d'aider son industrie à s'adapter sans heurts à l'élimination des quotas, a menées avec les principaux pays exportateurs pour les encourager à limiter leurs exportations au Canada.

Cependant, Taiwan, la République populaire chinoise et la Corée du Sud ont augmenté leurs exportations de chaussures en cuir, particulièrement de chaussures de sport, et ce, depuis l'élimination, le 30 novembre 1985, des quotas touchant toutes les chaussures, sauf celles pour dames et fillettes. Taiwan et la Corée du Sud ont également augmenté leurs exportations aux États-Unis.

Par ailleurs, la part des chaussures en cuir dans l'ensemble du marché a diminué, tant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Ces chaussures représentent maintenant moins de la moitié des chaussures vendues dans le monde. La popularité croissante des chaussures en matières autres que le cuir a réduit la compétitivité des fabricants de chaussures de tous les pays industrialisés, dont le Canada, car lorsque les matières premières sont moins coûteuses, la part des coûts de main-d'œuvre dans le coût de production augmente.

Pendant de nombreuses années, le Canada a exporté de 6 à 7 p. 100 de sa production de chaussures (exprimée en nombre de paires), principalement aux États-Unis. Toutefois, les exportations de chaussures canadiennes sur le marché américain ont à peine augmenté ces dernières années, en raison notamment des fluctuations du taux de change, surtout depuis 1984. D'autre part, les exportations canadiennes vers l'Europe de l'Ouest ont diminué à mesure que le dollar canadien s'appréciait par rapport aux devises européennes. Les variations des taux de change influent grandement sur les plans de commercialisation à long terme de ce secteur.

Jusqu'en 1987, cette industrie canadienne a joui d'un excédent dans ses échanges avec les États-Unis, soit quelque 6 millions de dollars en 1986. Cet excédent découlait de facteurs tels que le taux de change, les quotas imposés sur les importations de chaussures depuis 1977 et la réputation de qualité de certains types de chaussures canadiennes, entre autres, les bottes d'hiver. En 1987, toutefois, le Canada enregistrait un déficit commercial de plus de 8 millions de dollars avec les États-Unis dans ce domaine, revirement attribuable en grande partie à une augmentation sensible des importations de chaussures de sport fabriquées aux États-Unis, article dont la production canadienne est insuffisante.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

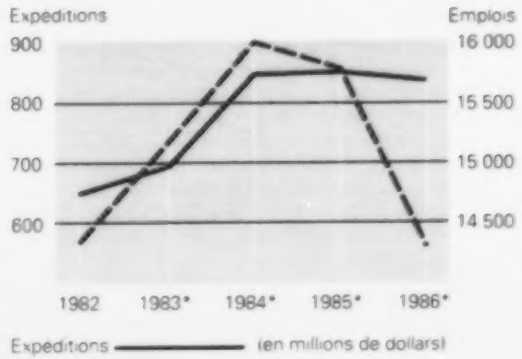
L'industrie canadienne de la chaussure se caractérise par la présence d'un grand nombre de petites entreprises installées pour la plupart dans 2 provinces et servant un marché intérieur très étendu. En mettant l'accent sur des créneaux précis et en s'appuyant sur des atouts tels que leurs frais généraux peu élevés, leur capacité de s'adapter rapidement et leur connaissance du marché intérieur, ces entreprises ont pu conserver leur part de ce marché. Toutefois, en raison de leur faible envergure, de leur manque de ressources financières et de compétences en gestion, de leur capacité de conception limitée et de leur manque d'expérience en matière d'exportation, elles ne peuvent se développer suffisamment pour réaliser les économies d'échelle nécessaires afin de concurrencer avec efficacité les pays disposant de main-d'œuvre bon marché.

Toutefois, cette industrie peut généralement soutenir la concurrence des pays industrialisés où les salaires sont à peu près les mêmes qu'au Canada. De 1978 à 1984, les coûts unitaires de la main-d'œuvre et des matières premières étaient légèrement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, mais en 1985 et en 1986, c'était l'inverse. Si cette situation persiste, les exportations canadiennes aux États-Unis devraient augmenter, car les fabricants américains ne jouissent pas d'avantages particuliers au chapitre des économies d'échelle ou de la technologie. Dans les 2 pays, toutefois, les importations provenant de pays disposant de main-d'œuvre bon marché livrent une vive concurrence à la production intérieure.

Depuis quelques années, les fabricants des pays nouvellement industrialisés produisent de plus en plus de chaussures en cuir qui font directement concurrence à la majeure partie de la production canadienne. En effet, en raison des salaires de plus en plus élevés qu'ils doivent verser, il est maintenant plus rentable pour eux d'exporter des chaussures en cuir plutôt que des chaussures fabriquées à partir d'autres matières.

En 1986, Taïwan a accru ses exportations de chaussures en cuir vers le Canada de plus de 1 million de paires, soit de 118 p. 100, et, en 1987, de 1,2 million de paires, soit de 61 p. 100. Hong-Kong a lui aussi augmenté ses exportations de chaussures en cuir pendant cette période. Ces exportations supplémentaires font directement concurrence à la production canadienne.

En rationalisant ses activités et en se spécialisant, dans de nombreux cas grâce à l'aide du gouvernement, cette industrie canadienne a accru sa compétitivité. En général, elle peut maintenant soutenir la concurrence des importations de produits de qualité supérieure provenant des États-Unis et d'Europe de l'Ouest; de plus, elle a pratiquement abandonné le marché de la chaussure de sport en matières autres que le cuir aux importations provenant d'Extrême-Orient. En 1987, les pays disposant de main-d'œuvre bon marché ont fourni au Canada 81 p. 100 des chaussures qu'il a importées, la plupart en matières autres que le cuir. Plus de 53 p. 100 de ces importations provenaient de Taïwan et de la Corée du Sud.



* *Estimations.*

Dans son rapport de 1985 sur la situation de l'industrie canadienne de la chaussure, le Tribunal canadien des importations concluait que les changements amorcés au début des années 80 avaient consolidé l'industrie et lui permettraient de soutenir la concurrence des importations dans les années à venir. La même année, au mois de novembre, le Canada éliminait les quotas touchant les importations de chaussures, sauf celles pour dames et fillettes, le Tribunal estimant que celles-ci, soit 36 p. 100 du marché intérieur et 43 p. 100 de la production canadienne, demeuraient vulnérables aux importations. La dernière série de quotas était éliminée en novembre 1988. De 1985 à 1987, par suite de l'élimination des quotas en 1985, les importations — surtout en provenance de Taïwan, de la Corée du Sud et de la République populaire chinoise — ont crû de 48 p. 100, tandis que la production canadienne, en nombre de paires, baissait de 13 p. 100. Dans ce nouveau contexte commercial, cette industrie a dû procéder à des fusions et à des acquisitions pour accroître sa compétitivité.

Depuis 1974, cette industrie a amélioré ses compétences en gestion dans tous les domaines, dont le contrôle de la production et des finances. Par ailleurs, pour profiter des débouchés sur les marchés intérieur et extérieur, elle doit adopter plus rapidement la technologie et continuer à mettre l'accent sur la commercialisation, domaine où bon nombre d'entreprises ont d'ailleurs beaucoup progressé.

Facteurs liés au commerce

Au Canada, les tarifs douaniers sur les importations de chaussures, en matières autres que le caoutchouc, admissibles au tarif de la nation la plus favorisée varient de 20 à 23 p. 100, alors que les tarifs frappant les importations de chaussures de même catégorie admissibles au tarif préférentiel général vont de 13 à 14 p. 100. Ces dernières importations comptent pour environ 25 p. 100 des importations canadiennes en valeur.

Dans la CEE, les tarifs varient de 7 à 8 p. 100, tandis qu'aux États-Unis, ils oscillent entre 8 et 10 p. 100.

Dans cette industrie, le cuir, dont environ le quart est importé, représente presque 48 p. 100 du coût des matières premières. Quelque 20 p. 100 des importations de ce produit proviennent des États-Unis et sont soumises à des droits de 12,5 p. 100. Les tissus enduits de plastique, qui constituent 7 p. 100 du coût des matières premières, sont frappés de tarifs d'environ 25 p. 100 pour le vinyle et de 7,5 p. 100 pour le polyuréthane. La plupart des autres matières premières proviennent du Canada, celles qui sont importées étant assujetties à des tarifs allant de 10 à 15 p. 100. Le Canada n'impose aucune barrière non douanière sur les importations de matières premières. Contrairement aux vêtements et aux textiles, les chaussures sont régies par les règlements habituels du GATT, selon lesquels un quota d'importation, quel qu'il soit, doit être imposé à tous les pays exportateurs, et non pas seulement à ceux disposant de main-d'œuvre bon marché.

L'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon imposent diverses restrictions sur les importations de chaussures. Quant à la CEE, elle n'impose des quotas que sur les importations provenant des pays d'Europe de l'Est et de la République populaire chinoise. La Grande-Bretagne a conclu des accords avec la Corée du Sud et Taiwan, et la France, avec Taiwan. En outre, certains pays de la CEE limitent les importations de chaussures de sûreté en appliquant des normes sévères dans ce domaine. Aux États-Unis, bien que la part des importations sur le marché intérieur ait dépassé 80 p. 100, l'industrie de la chaussure ne profite actuellement d'aucune mesure de protection, si ce n'est une campagne de publicité visant à encourager l'achat de produits américains.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs touchant la chaussure seront éliminés sur 10 ans, et ceux touchant tous les cuirs utilisés par cette industrie, sur 5 ans.

Facteurs technologiques

Dans l'industrie de la chaussure, la technologie n'a à peu près pas changé depuis de nombreuses années, exception faite des améliorations apportées régulièrement aux machines pour réduire les coûts de main-d'œuvre et les frais généraux. Toutefois, cette industrie a opté pour les systèmes informatisés de gestion et de contrôle de la production, ce qui lui a permis d'améliorer la qualité de ses produits et les livraisons. Au cours des dernières décennies, les principales innovations ont été le moulage par injection de la semelle à la tige, procédé utilisé surtout pour les chaussures de sport — dont la production canadienne est faible — et les bottes de travail, ainsi que le moulage par remplissage, qui permet de fabriquer des bottes d'hiver et des bottes de pluie à moindre coût. Les entreprises canadiennes ont pu adopter ces innovations au même rythme que celles des autres pays, car le matériel de fabrication de chaussures est vendu sur le marché mondial par des constructeurs de machines spécialisées.

Dans cette industrie, la technologie évolue lentement, comme en témoigne le fait que la confection de chaussures continue de faire appel à une main-d'œuvre abondante. Contrairement à l'industrie du textile, elle n'a pas profité des percées technologiques importantes qui auraient pu compenser l'avantage dont disposent les pays en développement au chapitre des coûts de main-d'œuvre. Les méthodes de fabrication, qui comprennent diverses opérations fort complexes, de même que les propriétés de la matière première utilisée, moins uniforme et plus difficile à travailler que le tissu, sont les principaux facteurs ralentissant l'automatisation. Cependant, au cours de la prochaine décennie, l'acquisition d'ordinateurs et de matériel informatisé, y compris les systèmes de conception et de fabrication assistées par ordinateur les plus avancés, devrait réduire les coûts de production, non seulement au Canada mais dans le monde entier.

Ces nouvelles techniques atténueront l'avantage concurrentiel dont jouissent les pays disposant de main-d'œuvre bon marché sur les pays industrialisés comme le Canada. Toutefois, il en coûtera très cher pour les implanter dans les petites entreprises qui composent l'essentiel de cette industrie canadienne et se partagent un marché relativement petit. C'est pourquoi l'Institut canadien du cuir et de la chaussure, avec l'aide du gouvernement, a créé 2 centres technologiques, l'un au Québec et l'autre en Ontario. Ces organismes fournissent aux petites entreprises des services communs, dont la conception assistée par ordinateur et la formation des créaticiens, pour leur permettre de mieux tirer parti de ces techniques de pointe.

3. Évolution de l'environnement

Ces 10 dernières années, l'industrie canadienne de la chaussure a rationalisé ses activités, modernisé ses installations et amélioré ses compétences en gestion tout en profitant des quotas imposés aux importations depuis 1977. Par suite de l'élimination de ces quotas, depuis novembre 1988, cette industrie doit maintenant faire face à la concurrence accrue des pays disposant de main-d'œuvre bon marché, y compris dans le secteur des chaussures en cuir, sa spécialité.

Les importations devraient se stabiliser d'ici 1990. Les consultations menées avec les pays disposant de main-d'œuvre bon marché, les droits de douane élevés, de même que l'aide gouvernementale constante en faveur de projets tels que les centres technologiques de la chaussure, sont autant de facteurs qui devraient contribuer à stabiliser le marché.

Au cours des 5 à 10 prochaines années, si les taux de change demeurent relativement stables, ce sont les facteurs suivants qui devraient surtout influer sur cette industrie :

- L'Accord de libre-échange permettra aux fabricants américains de concurrencer les fabricants canadiens sur un marché intérieur déjà dominé par les importations. Dans le sous-secteur des chaussures de ville et des chaussures de sport, un de ceux où l'industrie canadienne est le plus compétitive, les importations en provenance des États-Unis devraient augmenter, en raison de la plus grande variété de modèles offerts. Pour compenser cette hausse, l'industrie canadienne exportera davantage aux États-Unis, offrant ainsi variété et qualité aux consommateurs américains.
- L'Accord permettra aux fabricants canadiens de chaussures de profiter immédiatement d'une baisse du coût de certaines matières premières comme les cuirs fins. En outre, il les amènera à accélérer la spécialisation de leur production en leur permettant de faire des économies d'échelle sur un marché beaucoup plus vaste et d'augmenter leurs exportations de produits pour lesquels ils sont réputés comme les chaussures de ville, les bottes d'hiver et les chaussures de travail. En général, l'Accord devrait entraîner la poursuite, voire l'accélération de la rationalisation déjà amorcée.
- L'actuelle ronde de négociations commerciales multilatérales pourrait influer sur le rendement et la structure de cette industrie. En particulier, les résultats des négociations sur les tarifs douaniers, les mesures de protection et les règles d'origine auront une incidence directe sur l'avenir de cette industrie.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne de la chaussure dispose d'installations aussi modernes que celles des États-Unis. Les importants changements survenus ces 10 dernières années l'ont conduite à spécialiser ses gammes de produits ainsi qu'à améliorer ses compétences en gestion, son rendement, ses méthodes de contrôle financier et ses activités de commercialisation sur le marché intérieur. Bien qu'elle ait perdu la majeure partie de son marché dans certaines catégories de produits, entre autres ceux de qualité inférieure, elle peut généralement soutenir la concurrence des pays industrialisés; ajoutons qu'elle a pénétré avec succès certains créneaux de qualité aux États-Unis.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives sur cette industrie canadienne.

Sauf pour certains produits comme les chaussures en plastique moulé par injection, qui exigent relativement peu de main-d'œuvre, les tarifs douaniers actuels ne suffisent pas à compenser les avantages dont jouissent les pays disposant de main-d'œuvre bon marché. Face aux importations de chaussures faites de matières autres que le cuir en provenance de ces pays et aux importations de chaussures de ville et de chaussures de sport en cuir provenant du Brésil, d'Europe de l'Est et des pays nouvellement industrialisés, les fabricants canadiens devront continuer à se spécialiser, à améliorer leurs produits et à viser des créneaux plus précis.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Chaussure
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2921

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1712[1] (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	164	162	172	172	166[e]	165[e]
Emplois	16 826	14 355	15 200[e]	16 000[e]	15 800[e]	14 300[e]
Expéditions						
Valeur*	286,3	651	698,3	843	850,4	830[e]
Volume**	46,1	34,1	36,2	41,9	41,2	40,0
Produit intérieur brut***	275,9	313,4	335,4	374,6	366,7	373,1
Investissements*	n.d.	7,1	21,2	18,6	18,9	17,9
Bénéfices après impôts*	n.d.	26,7	20,3	16,3	20,6	n.d.
(en % des revenus)	n.d.	3,7	3,1	1,9	2,3	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	18,4	49,3	46,8	52,1	56,1	53,2
Expéditions intérieures*	267,9	601,7	651,5	790,9	794,3	776,8
Importations*	94,5	373,0	403,5	460,2	483,3	652,6
Marché intérieur*	362,4	974,7	1 055,0	1 251,1	1 277,6	1 429,4
Exportations (en % de la valeur)	6,4	7,6	6,7	6,2	6,6	6,4
Importations (en % de la valeur)	26,1	38,3	38,2	36,8	37,8	45,7
Part canadienne du marché international (en %)	n.d.	1,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie[2]	Autres
1982	7	31	36	26
1983	6	30	42	22
1984	6	37	42	15
1985	7	41	39	13
1986	7	39	42	12

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	83	11	—	6
1983	86	10	—	4
1984	92	5	—	3
1985	94	3	—	3
1986	94	3	—	3

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	2	43	48	6	1
Emplois (en %)	2	39	58	1	—
Expéditions (en %)	2	36	61	1	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Chaussures Taurus Inc.	canadienne	Diverses localités de l'Ontario et du Québec
Bata Industries Limited	canadienne	Batawa (Ontario)
Susan Shoe Industries Limited	canadienne	Hamilton (Ontario)
Chaussures H.H. Brown (Canada) Ltée	américaine	Richmond (Québec)
Bastien Inc.	canadienne	Saint-Émile (Québec)

e Estimations
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars
** Les quantités indiquées sont exprimées en millions de paires
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981
1 À l'exclusion des chaussures en caoutchouc
2 Taïwan, Corée du Sud, Hong-Kong, République populaire chinoise, Inde

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada